



## Sprzedaż B2B w oparciu o ścieżkę sprzedaży 8Z w firmie - szkolenie

Numer usługi 2023/04/11/123918/1774071

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.09.2024 do 10.09.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest dla pracowników działu handlowego zajmujący się pozyskiwaniem klienta B2B, obsługą i doradztwem produktowym.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Sprzedaż B2B w oparciu o ścieżkę sprzedaży 8Z w firmie" przygotowuje uczestnika do aktywnej sprzedaży i docierania do Klientów o różnej charakterystyce i stylu bycia. Uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie potrafił rozróżniać typy klientów i skutecznie finalizować sprzedaż.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje racjonalne i emocjonalne potrzeby Klientów oraz określa cele spotkań	charakteryzuje przygotowanie celów spotkania i materiałów na podstawie rzeczywistych przypadków, prezentuje rozwiązania pod kątem potrzeb Klienta, wskazując na argumentację wartości dodanej	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi "small talk" i otwiera rozmowy w sposób przyjazny i profesjonalny. Umiejętnie posługuje się materiałami promocyjnymi firmy. Stosuje skuteczne sformułowania i język korzyści w komunikacji z Klientem	Stosuje cross selling i up selling w praktycznych sytuacjach, stosuje rozwiązania pod kątem potrzeb klienta i automatyzuje komunikację z zastosowaniem języka korzyści	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje różne typów klientów poprzez analizę stylu społecznego. Pracuje ze świadomością poziomu swojej wiedzy i umiejętności, oraz wykorzystania ich w codziennej pracy zawodowej	Wskazuje i poprawnie stosuje wybrane możliwości i wiedzę w pracy zawodowej	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

## Program

Szkolenie adresowane jest dla pracowników działu handlowego zajmujący się pozyskiwaniem klienta B2B, obsługą i doradztwem produktowym.

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

---

Forma zajęć:

Case study w ramach którego trener rozdziela zadania i zasoby organizacyjne pomiędzy różnych członków zespołu.

Scenka symulacyjna – symulacja prowadzenia rozmowy oceniającej, podczas której uczestnicy zostaną podzieleni na dwuosobowe grupy,

---

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

**Program szkolenia:**

**Z1 - zacznij od przygotowania:(Analiza case study)**

- określenie celów na spotkanie
- przygotowanie niezbędnych materiałów
- analiza informacji o kliencie

**Z2 – zbuduj relację:(symulacje rozmów na forum)**

- zasada: najpierw ludzie potem interesy
- small talk: od czego zacząć
- umiejętność dostrajania się do różnych typów klienta (w oparciu o analizę stylu społecznego)
- budowanie zaufania w relacji z Klientem

**Z3 - zbadaj potrzeby.(Praca w grupach 4 os + symulacje rozmów)**

- Jakimi kategoriami myślą Klienci? - rozróżnienie racjonalnych i emocjonalnych potrzeb Klientów – motywacje zakupowe Klientów
- najpierw staraj się zrozumieć, czyli techniki aktywnego słuchania,
- sztuka zadawania efektywnych pytań
- rozróżnianie stanowisk od interesów Klientów

**Z4 - zaangażuj klienta do rozmowy:(burza mózgów ze wszystkimi)**

- posługiwanie się materiałami promocyjnymi firmy (katalog, folder, oferta, artykuły branżowe)
- zachęcanie klienta do testowania

**Z5 - zaprezentuj korzyści(Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)**

- prezentacja rozwiązań pod kątem potrzeb Klienta
- argumentacja wartości dodanej
- komunikacja z klientem: skuteczne sformułowania, język korzyści
- stosowanie obrazowych metafor w procesie prezentacji
- historie obrazujące, motywujące Klienta do podjęcia decyzji

**Z6 - zbij obiekcje (Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)**

- odkrywanie pozytywnych intencji zgłaszanych obiekcji
- wzorce językowe pozwalające na pokonanie obiekcji
- metody finalizowania sprzedaży
- negocjacje sprzedażowe i obrona ceny

**Z7 - zaproponuj coś jeszcze (Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)**

- cross selling, czyli metoda aktywnego „nienachalnego” proponowania dodatkowych usług i produktów w trakcie obsługi Klienta, powiązanych z dokonywanym zakupem
- up selling, czyli oferowanie rozwiązań z wyższej półki cenowej, które lepiej zaspokoją potrzeby Klienta

**Z8 - zrób follow up z klientem(Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)**

- Tworzenie notatki po spotkaniu
- Planowanie następnych działań z klientem

**Intergracja treści w całość (symulacje rozmów z klientami).**

**PODSUMOWANIE SZKOLENIA**

---

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> wprowadzenie do szkolenia	Maciej Sasin	09-09-2024	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 19</b> Z1 - zaczniij od przygotowania: (Analiza case study)	Maciej Sasin	09-09-2024	08:15	10:00	01:45
<b>3 z 19</b> przerwa	Maciej Sasin	09-09-2024	10:00	10:15	00:15
<b>4 z 19</b> Z2 -zbuduj relację: (symulacje rozmów na forum)	Maciej Sasin	09-09-2024	10:15	12:00	01:45
<b>5 z 19</b> przerwa	Maciej Sasin	09-09-2024	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 19</b> Z3 - zbadaj potrzeby.(Praca w grupach 4 os + symulacje rozmów)	Maciej Sasin	09-09-2024	12:15	14:15	02:00
<b>7 z 19</b> przerwa	Maciej Sasin	09-09-2024	14:15	14:30	00:15
<b>8 z 19</b> Z4 - zaangażuj klienta do rozmowy: (burza mózgów ze wszystkimi)	Maciej Sasin	09-09-2024	14:30	15:45	01:15
<b>9 z 19</b> podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Sasin	09-09-2024	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 19</b> wprowadzenie do szkolenia	Maciej Sasin	10-09-2024	08:00	08:15	00:15
<b>11 z 19</b> Z5 - zaprezentuj korzyści(Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)	Maciej Sasin	10-09-2024	08:15	10:00	01:45
<b>12 z 19</b> przerwa	Maciej Sasin	10-09-2024	10:00	10:15	00:15
<b>13 z 19</b> Z6 - zbij obiekcje (Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)	Maciej Sasin	10-09-2024	10:15	12:00	01:45
<b>14 z 19</b> PRZERWA	Maciej Sasin	10-09-2024	12:00	12:15	00:15
<b>15 z 19</b> Z7 - zaproponuj coś jeszcze (Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)	Maciej Sasin	10-09-2024	12:15	14:00	01:45
<b>16 z 19</b> przerwa	Maciej Sasin	10-09-2024	14:00	14:15	00:15
<b>17 z 19</b> Z8 - zrób follow up z klientem(Ćwiczenia indywidualne z omówieniem na forum)	Maciej Sasin	10-09-2024	14:15	15:10	00:55
<b>18 z 19</b> Intergracja treści w całość (symulacje rozmów z klientami).	Maciej Sasin	10-09-2024	15:10	15:45	00:35
<b>19 z 19</b> podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Sasin	10-09-2024	15:45	16:00	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Maciej Sasin

Socjolog, filozof, absolwent studiów podyplomowych psychologia w zarządzaniu. Mistrz Praktyk NLP, coach w metodyce Multilevel Coachingu, ukończył kurs analizy transakcyjnej zakończony testem 101. Przez 6 lat zarządzał działem HR w firmie z branży motoryzacyjnej, gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik sprzedaży, kompetencji managerskich i osobistych, odpowiadał za komunikację wewnętrzną. Wykładowca i trener zagadnień z zakresu psychologii w biznesie oraz w rozwoju osobistym. Konsultant rozwoju organizacyjnego. Autor wielu programów szkoleniowych. Przeprowadził ponad 680 dni szkoleniowych dla ponad 3000 uczestników. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z komunikacją interpersonalną, sprzedażą, obsługą klienta i rozwojem kompetencji kierowniczych. Prywatnie pasjonuje się swoją pracą, a ponadto jest miłośnikiem malarstwa, jazzu nowoczesnego i dobrej książki. Biegacz.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

### Warunki uczestnictwa

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop).

# Adres

Poznań  
60-001 Poznań  
woj. wielkopolskie

# Kontakt



**Patrycja Sanok**

**E-mail** [patrycja.sanok@wartoszkolic.pl](mailto:patrycja.sanok@wartoszkolic.pl)

**Telefon** (+48) 739 088 688